

RECURSOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	TIPO DE INTERVENCIÓN	SEGMENTO	PROPUESTA DE VALOR
Recursos intelectuales: Conocimiento académico (UNAM) y marca Recursos humanos: Director, logística y vendedor Recursos tecnológicos: redes sociales, equipo de computo Recursos materiales: material para construcción y muebles de baño Recursos financieros: Crowdfunding y CSA	- Difusión de la ecotecnia - Identificar a proveedores locales - Identificar comunidades potenciales -Talleres de construcción de sanitarios ecológicos secos impartidos por expertos	Prestación de un servicio para los Alfredo´s A través de talleres para los Jose´s	USUARIOS: Alfredo´s: urbanos, C+ y C, 30-40 años de edad, con conciencia ambiental e hijos Jose´s: rurales y periurbanos, D+,D y E, 20-50 años de edad, con familia u sin acceso a drenaje CLIENTES Organizaciones internacionales, empresas privadas, dependencias gubernamentales (SEDESOL, SEMARNAT, CONAGUA y SEDATU) Alfredo´s	Los usuarios acceden a saneamiento ecológico El usuario desarrolla capacidades constructivas que ayudan a su apropiación de la ecotecnia Se promueve el mercado local con la compra de materiales locales Micro-créditos para asegurar la adopción y financiar el monitoreo
SOCIOS Y ACTORES CLAVE		CANALES		
Proveedores de la localidad ONG (SARAR- T) Dependencias gubernamentales (SEDESOL, SEMARNAT, CONAGUA y SEDATU) Líderes locales Red de Ecotecnología de México		CLIENTES: Redes sociales, oágina web, conferencias y campañas de concientización USUARIOS: talleres, gestión de recursos y lictaciones (SEDESOL, SEMARNAT, CONAGUA y SEDATU)		
ESTRUCTURA DE COSTOS	EXCEDENTES		FUENTES DE INGRESOS	
Cemento: \$1,785 Mortero: \$800 Tabicón: \$600 Grava: \$600 Armex: \$550 Malla electrosoldada: \$680 Taza y Mingitorio: \$700 Tabique: \$1,280	Ofrecer el servicio de recolección y venta de abono Hacer investigación que mida las emisiones de GEI mitigadas para entrar en un mercado de bonos de carbono		Comisión del 30% para los Alfredo´s Comisión del 25% del proyecto para los Jose´s	